

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIVa. LEGISLATURA
PRIMER PERIODO

COMISION DE
INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº. 458 DE 1995

SIN CORREGIR
POR LOS ORADORES

OCTUBRE DE 1995

SITUACION DE LA INDUSTRIA DE LA VESTIMENTA

VERSION TAQUIGRAFICA DE LA SESION DE LA COMISION
DEL DIA 4 DE OCTUBRE DE 1995

A S I S T E N C I A

Preside	: Senador Jorge Batlle
Miembros	: Senadores Marina Arismendi, Danilo Astori, Alvario Bentancur, Carlos Garat, Dante Irurtia y Nicolás Storace
Secretaria	: Josefina Reissig
Ayudante de Comisión	: Lorenzo A. Saavedra
Invitados especiales	: Representantes de la Cámara Industrial de la vestimenta, señores Alberto Bandirali, Daniel Dymenstein e Isidoro Hodara

cb

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiéndo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 15 y 14 minutos)

En el día de hoy tenemos el gusto de recibir a una delegación de la Cámara Industrial de la Vestimenta, tâl como lo hemos hecho con otras delegaciones que ya han concurrido a este ámbito para plantear sus problemas vinculados a la situación de la industria textil, que son de distinta naturaleza. Han asistido a esta Comisión delegaciones de los confeccionistas, del sector del algodón, pertenecientes a la rama de tejidos de punto, así como también los hilanderos de tejidos planos de lana y mezclas. En consecuencia sólo faltaba que concurrieran ustedes.

La semana que viene vamos a tener una reunión con el señor Ministro de Industria y Energía y, por esa razón, queríamos tener una visión completa de todo cuanto se plantea en dicho sector.

Antes de concederles el uso de la palabra, deseamos aclarar que a la hora 16.00 tenemos sesión del Plenario y, por lo tanto, contamos con una hora para escuchar los planteos que deseen formular.

Tiene la palabra el señor Dymenstein.

SEÑOR DYMENSTEIN.- En primer lugar me gustaría comenzar explicando cómo es la industria de la vestimenta y que proyecciones o posibilidades tiene.

La industria de la vestimenta comenzó a desarrollarse a partir del año 1970, oportunidad en la que se iniciaron las exportaciones a Estados Unidos --que se extendieron durante quince años-- constituyéndose así en una de las pocas industrias de productos de consumo masivo que ha competido en mercados desarrollados. Concretamente, nuestro sector llegó a exportar alrededor de U$S 70:000.000, sin contar la vestimenta de cuero, con la que alcanzaríamos la cifra de U$S 100:000.000. Por otro lado, cabe señalar que esta industria llegó a ocupar 18.000 funcionarios, a pesar de ser

relativamente joven, ya que --reitero-- comenzó a desarrollarse a partir del año 1970.

A efectos de que los señores Senadores puedan hacerse una idea de lo que significa esta industria en otros países del mundo, podemos decir que Colombia cuenta con 40.000 personas trabajando en el sector y exporta U$S 600:000.000; Honduras tiene 50.000 trabajadores y exporta U$S 650:000.000, mientras que en República Dominicana ésta es la principal industria y exporta más de U$S 1.000:000.000.

A partir del año 1984 la industria de la vestimenta en nuestro país comenzó a tener problemas, que se agudizaron en los últimos cinco años. La base de todo este deterioro es que la competencia internacional resulta cada vez más difícil y, además, hemos sufrido el aumento constante de los precios en dólares en el Uruguay. Todos estos factores determinaron que poco a poco fuéramos perdiendo los mercados de los países desarrollados; tan es así que en el año 1994 se exportó a los Estados Unidos U$S 1:500.000, cuando tres o cuatro años antes se había alcanzado un máximo de U$S 45:000.000.

También en el año 1994, la industria de la vestimenta exportó U$S 46:000.000 a países de la región, es decir, a Argentina y Brasil, a causa del MERCOSUR. Nuestra industria le sirve a este Mercado porque tenemos un "know how" --adquirido por haber estado expuestos a la competencia internacional-- que no poseen las industrias argentinas y brasileñas.

En definitiva, nuestro principal problema es que tenemos costos muy elevados en dólares y los mercados con los que contamos hoy en día son altamente inestables; Argentina y Brasil no permiten invertir con seguridad, ni lograr un desarrollo sostenido de la industria. Por razones de precio tampoco podemos competir con los países desarrollados. Nuestra industria comenzó vendiendo a precios bajos un producto de baja calidad, si tomamos como base la calidad media internacional. Posteriormente, a medida que este sector se fue desarrollando, comenzó a competir y a subir en el mercado, tanto en calidad como en precio.

acp.

Debemos señalar que la industria de la vestimenta uruguaya no aspira a volver a los mercados desarrollados, compitiendo con China, Honduras u otros mercados similares, sino que la idea es vender un producto de calidad media-alta a un precio razonable. De todos modos, en productos de calidad media y media-alta no somos competitivos, porque países como Taiwan, Corea, Costa Rica y Portugal, simplemente nos sacan del mercado por los precios, que es nuestro mayor problema.

Quiere decir, entonces, que la industria existe, tiene 9.000 funcionarios en vez de 18.000, pero puede alcanzar un desarrollo importante dentro del MERCOSUR, a pesar de que, seguramente, avanzará a los tropezones, porque países como Argentina y Brasil no brindan la seguridad que proporcionan los mercados desarrollados. Si bien tenemos el "know how", los contactos y una expriencia muy basta dentro de los mercados americano y europeo --fundamentalmente americano-- lamentablemente no podemos acceder a ellos por los precios.

Un segundo problema que tiene nuestro sector es la competencia dentro del mercado local, también por un problema de nuestros costos en dólares. En realidad, serían las dos caras de una misma moneda.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si cuando el señor Dymenstein se refiere a la exportación de Colombia, Honduras y Santo Domingo, se está refiriendo a la protección arancelaria que tienen los países que están dentro de lo que se denomina la Caribbean Basin Act.

SEÑOR DYMENSTEIN.- En realidad, estos países no tienen una protección arancelaria, sino la posibilidad de funcionar con el 807 --como se lo denominaba en Estados Unidos-- que implica trabajar con tela americana y pagar derecho de aduana solamente por la mano de obra, porque se supone que la tela es americana o ya pagó el arancel, si viene de los Estados Unidos.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Esto no lo podrían hacer ustedes?

acp.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Teóricamente el Uruguay lo podría hacer, pero no se lleva a cabo por razones de flete y de tiempo. Resulta mucho más rápido y barato mandar mercadería a la República Dominicana o a Honduras, que a nuestro país. Sin embargo, a pesar de que el negocio no es viable desde el punto de vista económico, el Uruguay estaría en condiciones de hacerlo.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Cuáles son los aranceles que paga la mercadería confeccionada que va del Uruguay a los Estados Unidos?

SEÑOR DYMENSTEIN.- Depende de la fibra. Las prendas de lana de hombre pagan el 21%, las de dama el 17%; las prendas de algodón entre el 8% y el 16% y las de seda y lino abonan un 3%.

Cabe destacar que pagamos lo mismo que el resto del mundo, salvo algún país como Israel o Canadá, que no tienen arancel. Básicamente, el problema no está en la preferencia que dé Estados Unidos, sino en el precio FOB del producto.

SEÑOR HODARA.- Creo que la presentación inicial fue bastante completa; solamente podría ilustrarla con algún ejemplo.

Respecto de la penetración uruguaya en los Estados Unidos, podemos decir que hace menos de diez años nuestro país fue el segundo proveedor de sacos de lana para dicho mercado y el quinto en el conjunto de las prendas de lana. Evidentemente, esa participación no es desdeñable en un mercado difícil como el americano.

Cuando hablamos de dificultades en el comercio internacional de productos como los de la vestimenta, tenemos que pensar que está en vigencia y ha regido durante los últimos veinticinco años, un estatuto particular, acordado multilateralmente, por el que es posible limitar las importaciones por medio de cuotas dirigidas a productos y países. El Uruguay recibió esa condecoración siete u ocho veces, lo que significa que tuvo suficiente incidencia en el mercado de destino como para provocar una respuesta. Debo

acp.

decir que también la recibió en más de un mercado para los tejidos de lana, y en una ocasión para los tops de lana.

Ese estatuto es un ejemplo de lo específico que es el comercio internacional de textiles y de vestimenta, que no tiene las mismas reglas y es aceptado multilateralmente por todo el mundo, mencionando en primer lugar al GATT y luego a la Organización Mundial de Comercio. Por un lado, hay proliferación de medidas de apoyo y, por otro, de medidas restrictivas, como las cuotas que acabo de mencionar.

Un tercer elemento que se podría ilustrar en cuanto a lo que expresaba el señor Dymenstein, tiene que ver con el tema de la competencia en el mercado local. Se trata de una competencia difícil, que está agravada por un par de factores peculiares, como lo es el comercio informal o no registrado, que tiene un peso importante en el rubro de la vestimenta y el instrumento que se ha venido utilizando en el Uruguay para combatir prácticas desleales de comercio en el campo textil, con respecto a los precios mínimos de exportación. En realidad, este instrumento no es apropiado para los fines buscados, sobre todo pensando en términos de la industria de la vestimenta. La protección que recibe el tejido, que se refleja plenamente en los costos de la industria de la confección, no es después recibida en el producto final, porque allí es más fácil el comercio no registrado; nadie ve ferias destinadas a vender rollos de tela, pero sí prendas. Además, como ese instrumento no se aplica --lo cual parece lógico-- a los países del MERCOSUR, alcanza con que un confeccionista brasileño importe las telas sin los recargos que debe pagar el uruguayo, para competir con ventaja en nuestro propio mercado. Por esta razón, ese instrumento no es satisfactorio y agrava los problemas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Cuando usted habla de precios de referencia, ¿se refiere a los tejidos planos, o sea telas?

SEÑOR HODARA.- Exacto; en realidad, en el esquema actual y durante los últimos diez años, los precios se han venido fijando para los tejidos y, a partir de un coeficiente, también para las confecciones.

acp.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿A qué tipo de tejidos de importación se está refiriendo cuando habla de aumento del precio del costo, si existen precios de referencia para la importación de tejidos de proveedores que estén fuera del MERCOSUR?

SEÑOR DYMENSTEIN.- Nos referimos, por ejemplo, al "denim" --que es la tela con que se hacen los pantalones vaqueros--, que es un producto cuyo costo sube y, en general, a todos los tejidos de algodón, fibras sintéticas y artificiales con que se confeccionan las camisas, los pantalones o los forros que llevan dentro los sacos de hombre y los blazers de damas.

Para nosotros, el costo del insumo es mayor cuando estas mercaderías vienen de extrazona, porque tienen un precio mínimo de exportación. Eso no se refleja realmente en una protección efectiva para la prenda, porque los coeficientes no son adecuados. Lo que no es adecuado para proteger la vestimenta es el sistema de precios mínimos de exportación.

SEÑOR HODARA.- Quizá el instrumento que más haya sido usado en todo el mundo para enfrentar ese tipo de problemas, es el que hasta ahora se llamó "Acuerdo Multifibras". Del mismo modo en que el GATT se transformó en la Organización Mundial de Comercio, aquél es actualmente el "Acuerdo de Textiles y Vestido". Esencialmente, ese es el instrumento utilizado con mayor frecuencia por el conjunto de países más importantes. Estados Unidos acaba de instrumentar diez acciones de restricción bajo el nuevo nombre de "Acuerdo de Textiles y Vestido". Todo parece indicar que para la problemática específica de este tipo de sector, esa es la respuesta que casi todo el mundo ha adoptado.

SEÑOR BANDILARI.- A lo ya dicho por el economista Hodara, quisiera agregar que cuando hablamos de exportación dentro de los países del MERCOSUR, haciendo referencia a las prendas de lana --que es lo más codiciado-- el Hemisferio Sur tiene trabajo, cuando es invierno, en enero, febrero, marzo y realiza entregas hasta el mes de abril. Podemos decir que la zafra se extiende hasta mayo, pero después no sabemos qué hacer. Precisábamos y precisamos el mercado americano para cubrir el resto del año. Eventualmente, vendemos a

Europa y, en particular, a Alemania, lo que nos cubre desde junio-julio hasta octubre-noviembre. Después, hay un mes de licencia por lo que tendríamos trabajo por diez meses. De lo contrario, éste se corta en abril o mayo, cuando terminamos de realizar las entregas para el invierno en Argentina, Brasil y en nuestro propio país.

SEÑOR PRESIDENTE.- En sus respectivas intervenciones han expresado que entienden que el mercado americano es el que tiene acceso más abierto y que esta industria está, fundamentalmente, vinculada a la posibilidad de colocar en ese mercado el productó de su trabajo. Asimismo, nos han manifestado que dicho mercado señala una preferencia muy notoria por las exportaciones de prendas confeccionadas en Santo Domingo, Honduras y Colombia, al punto de que los volúmenes de mercadería que han indicado, son muy altos en comparación con aquellos producidos en el mejor año de Uruguay, colocados en Estados Unidos. No obstante nuestra pequeña participación en ese mercado --grande para nosotros pero muy pequeña para él-- estamos siendo marginados. Quisiera saber cuáles son los puntos de vista que, a su criterio, pueden colocarlos en condiciones de competir.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Evidentemente, lo que debemos hacer es bajar los costos. Nosotros no apuntamos al mismo estrato de mercado que Honduras y la República Dominicana, aunque sí quizás al de Colombia; miramos hacia un estrato de mercado más alto y aspiramos competir con países como Taiwan o Corea. Sin embargo, nuestros precios son entre el 20% y el 25% más altos. Hemos aumentado la productividad en forma bastante notoria en los últimos años, pero evidentemente ello no alcanza, primero porque el aumento de los costos en dólares es muy alto en el Uruguay y, por otra parte, porque la competencia también aumenta la productividad. Entonces, para poder bajar nuestros costos con un aumento de productividad, la misma debería lograrse en un grado mayor que la de los demás.

Las cargas sociales y, por lo tanto, el costo del Estado en el Uruguay es tremendamente alto. Como decía el economista Hodara, la industria textil en el mundo se mueve, en general,

acp.

en base a protecciones y a estímulos. No sé si desde el punto de vista teórico está bien o mal, pero ocurre de esta manera. Antes recibíamos alguna clase de estímulo, pero en la actualidad este es mucho menor. La industria de la vestimenta es muy intensiva en el uso de mano de obra, por lo que parte de los estímulos que podríamos recibir, se devolverían en forma de cargas sociales. Pero, evidentemente, precisamos algún tipo de ayuda para bajar los costos para los países extrazona. Repito que dentro del MERCOSUR, si nuestro costo en dólares no se desfasa con respecto al de los otros dos grandes países de la región, Uruguay es razonablemente competitivo. Sin embargo, desde un punto de vista estratégico, para crecer, esta industria debe exportar a países desarrollados que tienen una serie de características que los mercados argentino y brasileño no poseen. Básicamente, las soluciones que manejamos son de ese tipo: o se reducen los costos del Estado o se brinda algún tipo de estímulo para los países extrazona.

SEÑOR PRESIDENTE.- Desearía conocer la situación de la industria textil y de confección de lana italiana en el mercado norteamericano.

SEÑOR DYMENSTEIN.- La industria italiana en el mercado norteamericano siempre vende en buena cantidad. Hay dos o tres países que venden a precios realmente más altos que el resto del mundo. Uruguay no puede llegar a vender al precio que Italia lo hace, porque si así fuera, obviamente, cualquier persona compraría un producto italiano y no uno uruguayo. Italia vende,fundamentalmente, en un estrato alto y medio alto del mercado, porque tiene una industria de la vestimenta y textil tremendamente poderosa. Por otra parte, recibe estímulos en algunas partes de su industria. Por ejemplo, en la ciudad de Prato existen telares en los garages que no pagan cargas sociales de ninguna clase. Además, al igual que los Estados Unidos hace "maquila" --como se denomina en el Caribe-- Italia envía las prendas cortadas a países como Túnez, Marruecos o Hungría y las recibe nuevamente para darles terminación. Las mismas, luego lucen la etiqueta "Made in Italy" y se venden como italianas. Por ese motivo, dicho país tiene un costo de confección,

acp.

propiamente dicho, varias veces inferior al nuestro.

Nuestra industria fue competitiva en un tiempo --sé que en el Uruguay se sostiene una fuerte discusión acerca de la industria competitiva y no competitiva-- y creo que es un buen ejemplo, porque exportábamos a países con mercados altamente competitivos. Es difícil pensar que hayamos retrocedido tanto en tres o cuatro años como para ser separados completamente de un mercado. No creo que nosotros y nuestro personal nos hayamos vuelto incompetentes o tontos de repente; algo debe haber sucedido para que no podamos competir. Sin embargo, queremos tener la oportunidad de volver a entrar en estos mercados que son la base del desarrollo ya que, actualmente, la razón fundamental por la que existimos es el MERCOSUR y estamos en él porque contamos con el "know-how" que los brasileños y los argentinos no poseen. De ahí surgió la posibilidad de exportar a Europa y a Estados Unidos, del mismo modo que importamos y aprendimos otras tecnologías.

SEÑOR GARAT.- Coincido totalmente con las palabras del señor Dymenstein y señalo que me dejan sumamente preocupado. A fin de poder entender el tema, quisiera que me explicara por qué se dice que, en algún momento, fuimos competitivos y ahora hemos dejado de serlo. Supongo que ya habrán analizado las causas de por qué ha sucedido esto. Sin conocer nada acerca de la industria de fabricación de prendas, se me ocurre que hay tres o cuatro cosas que inciden en el rendimiento de la misma: la materia prima, los salarios y el rendimiento, en lo que tiene que ver con la cantidad de prendas que se fabrican por hora. Eventualmente, también incide alguna protección y no sé si existe algún otro factor. De todas formas, si hemos sido competitivos para vender y tener mercados en el exterior, estos cuatro elementos, más la calidad, estaban funcionando correctamente. En concreto, pregunto cuál de estas cosas se nos descontroló y provocó que perdiéramos esos mercados. Hago estas consultas a fin de entender un tema que me preocupa.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Básicamente, lo que provocó esta situación fue el aumento del costo interno, en dólares, en lo que tiene

que ver con la fabricación y el movimiento de las empresas ya que, por el contrario, el rendimiento creció bastante.

SEÑOR IRURTIA.- Se me ocurre que conseguir un mercado, conquistarlo y tener éxito es algo tremendamente difícil. Ustedes que forman parte de esta actividad, deben haber vislumbrado algún defecto organizacional, dado que las estructuras privadas están sufriendo algunos cambios, ya sea de encarecimiento o de falta de oportunidad en las medidas. No sé si han propuesto la creación de algún tipo de organismo que sensibilice este tipo de acciones que ocurren a nivel privado, pero que inciden brutalmente en todo el país. Se me ocurre que debe haber alguna organización, a nivel de Gobierno, que sirva de enlace entre las variables que se van sucediendo en el mercado y que impida que estas cosas ocurran. De otra forma, pasan tres o cuatro años antes de que se detecten las pérdidas. No puede ser que el país siga transitando de esta forma cuando es tan importante la conquista de mercados, ya que la pérdida se produce en muy poco tiempo. Reitero que si había algún camino para subsanar, en su momento, el problema, es indudable que habría que haberlo planteado. Como ya lo han mencionado, la eficiencia se ha incrementado en todas partes del mundo, pero creo que también en nuestro país hubiera sido factible mejorarla.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Nosotros sostenemos que, en general, la actividad privada y los industriales no hemos sido lo suficientemente claros en los últimos diez años como para poder explicar qué es lo que estaba sucediendo. Más allá del organismo que señalaba el señor Senador Irurtia, nos parece que se trata de un problema de comunicación que radica en la claridad que se tenga para explicar y en la capacidad del oyente para entender. Desde hace muchos años, hemos notado y explicado este problema y, por ejemplo, recuerdo la discusión que surgió en torno al tema del atraso cambiario. En este sentido, hubo gente que afirmó que el atraso cambiario ni siquiera existía. Me parece que todo consiste en poder explicarse bien y esperemos que ahora lo estemos haciendo, ya que en cinco o diez años, algo debemos haber aprendido.

acp.

Como ya se ha mencionado, la Ley Pineda y los reintegros que existieron en nuestro país eran importantes y nos costó mucho dinero conquistar el mercado americano. Cuando se sale de un mercado como el europeo o el norteamericano, evidentemente, se pierde una inversión que le costó dinero al país. Lamentablemente, no nos hemos sabido explicar a tiempo como para poder detener esa situación.

SEÑOR ASTORI.- Deseo hacer un breve comentario y pedir disculpas por haber llegado tarde. Justamente, en ese momento, escuché un comentario acerca de los precios mínimos de exportación y, según entendí, desde el punto de vista de algunas materias primas de esta industria, ellos pueden resultar inconvenientes porque encarecen los costos de la producción.

En esta Comisión, hemos recibido a distinas ramas de este complejo de producción de vestimenta, sobre todo aquellas que tienen que ver con la industria textil en el Uruguay. Esta reflexión, que comparto y me parece muy útil, entre otras cosas, nos sirve para percibir --en el seno de la Comisión primero y más tarde para hacerlo saber-- la necesidad de revisar la composición de esos precios mínimos de exportación en nuestro país. Nos parece vital analizar si están o no contribuyendo a mejorar los costos de producción de la industria en esta rama del complejo ya que, por lo que oí, aparentemente no lo están.En otros casos, hemos oído la opinión contraria.Se plantea la necesidad de tener precios mínimos de exportación más altos a los efectos de defender mejor el futuro de esa rama de la industria nacional que es también integrante del complejo.

Hoy el Senador Garat hablaba de las profundidades vinculadas a una especialidad que él conoce bien; cuando él hacía mención a ello pensaba en que el ancla cambiaria --y se lo comenté al economista Hodara-- se quedó en las profundidades y hoy está destruyendo a la industria nacional. La única reflexión que quería hacer es que en el Uruguay --no sé si ustedes lo comparten-- más allá de la discusión sobre el atraso cambiario --que a esta altura ya no es tal-- está en nosotros poder mejorar esa situación pero es evidente que

acp.

ella no se arregla con devaluaciones porque son peligrosas, sobre todo, las grandes. Entonces, hay que manejar con inteligencia una cantidad de instrumentos indirectos que producen los mismos efectos sin los perjuicios de una devaluación grande. Uno de ellos se refiere a los precios mínimos de exportación. Al respecto, aprovechando esta visita quiero comentar que a lo mejor tenemos que ir sacando una de nuestras conclusiones de este análisis que se ha mantenido por varias semanas. Me refiero a la necesidad de revisar la composición --ya no sólo el nivel-- de los precios mínimos de exportación.

SEÑOR DYMENSTEIN.- La Cámara piensa que el instrumento para proteger al país no de las prácticas desleales sino de los precios bajos que distorsionan el mercado es el que usan modernamente todos los países. Me refiero al acuerdo de textiles y vestidos, como se llama ahora.

SEÑOR ASTORI.- Antes se llamaba multifibra.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Esa es la forma idónea de proteger a la industria nacional frente al ataque de las extranjeras que pagan salarios diez veces menores que los nuestros. Además, en nuestra industria no existe tecnología como para poder hacer frente a esa competencia. Sin embargo, el instrumento de precios mínimos de exportación no es el adecuado para nuestra industria ni para la textil.

SEÑOR HODARA.- Deseo hacer una reflexión con respecto a si efectivamente hay o no, en esta materia, una oposición de intereses entre la industria textil y la de la vestimenta. Si ese instrumento le da protección negativa a la industria de la vestimenta y además el 91% de la producción textil termina en la de la confección, entonces, quizás no haya oposición de intereses. Si persistimos con el instrumento así utilizado, la industria textil irá matando lentamente a sus clientes con lo cual recibirá un impacto diferido de ese instrumento que no se adecua al propósito perseguido.

SEÑOR GARAT.- Tengo una inquietud a pesar de que aprendí mucho de las explicaciones del señor Senador Astori.

Parecería que acá se hace el diagnóstico de la enfermedad, es decir, los costos internos producidos entre otras cosas por el atraso cambiario. Por lo tanto, tenemos que ver cuál es la enfermedad porque como cuando se detecta un tumor; éste puede ser exterior o interior, fatal o curable. Quiero ver si en este caso hay tratamiento para el tema. Por supuesto, al decir que hay atraso cambiario se está dando el diagnóstico pero no nos hace ver cuál es el remedio. Cuando se habla de atraso cambiario todos pensamos en una devaluación, pero si lo pudiéramos hacer sin aumentar los salarios u otros costos sería la solución ideal y nosotros la acompañaríamos. La otra solución sería encontrar algún medio de protección --que evidentemente al final lo paga la sociedad-- para que la industria sea competitiva y pueda exportar. Entonces, pregunto si eso que usted adelantó como la cirugía para resolver la enfermedad es suficiente.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Justamente, el ejemplo del señor Senador es adecuado. Cuando estaba hablando con el contador Soloducho, sobre lo que iba a decir en su discurso, le expresaba que en mi opinión no sabía si debía decir eso porque en este caso nosotros somos el enfermo y el médico es otro. Tengo que decir cuáles son mis síntomas y dónde me duele pero no cómo se cura. Además, cuando uno dice cómo se cura siempre hay algún médico que no está de acuerdo.

SEÑOR GARAT.- Usted quiere culpar al médico.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Puedo sugerir, pero al hacerlo siempre aparece alguien que dice que esto está mal.

SEÑOR ASTORI.- De esto se deriva que el señor Senador Garat da clases en la facultad de medicina.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que hemos recibido una información muy útil porque este tema es muy claro a la luz de todo lo que hemos escuchado hasta ahora de parte de las distintas gremiales que nos han solicitado venir a esta Comisión. Para poder reunir toda esta argumentación, necesitaríamos un elemento que sería importante que nos hicieran llegar. ¿Cómo evalúan ustedes en porcentajes los distintos beneficios que

acp.

todavía están presentes en el sistema? Por ejemplo, cuánto suponen los puntos desgravados del aporte patronal con relación al total o lo que aún persiste con respecto a la Ley Pineda. Me parece que estos son elementos a tener en cuenta para una conversación con el señor Ministro que se producirá la semana próxima.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Se los podemos hacer llegar pero les podemos adelantar que el gasto en salarios es alrededor de un 30%. Es decir que, básicamente, una rebaja del 6% de los aportes patronales significa aproximadamente un 2% del costo total.

Con respecto a la Ley Pineda, esperamos tener, al menos hasta después del 1º de enero de 1996, un 9%. Decimos esto teniendo en cuenta que existe un 9% con tejido de lana nacional que también están gravados con un 9%. Por lo tanto, nosotros pagamos al fabricante textil ese 9% --que si él exportara, se lo pagaría el Estado-- mientras que el tejido representa un 25% del costo total de ese beneficio. De esto deducimos que nos quedaría aproximadamente un 6,5%.

Asimismo, debemos tener en cuenta las devoluciones de impuestos por un valor aproximado del 2% o 3,5%, que no se acumulan con la bonificación --en realidad, no sabemos por qué-- y que son para otro tipo de tejido que no sea lana nacional.

De modo que si sumamos todos esos elementos, podremos advertir la incidencia de cada uno de ellos. No obstante ello, el aporte patronal constituye un aspecto muy importante para nosotros, no sólo desde el punto de vista económico, sino también desde el financiero por tratarse de empresas que tienen un alto grado de salarios. En realidad, ese 2% significa un alivio financiero más importante que un 2% objetivo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber cuánto representaría el 100%.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Es indudable que el 100% sería mucho

mejor, ya que implicaría --si tenemos en cuenta el valor anterior, que era del 14%-- un 5% del total del costo, lo que representa una cifra muy significativa.

De todas maneras, queremos destacar que nuestro interés es competir en el mundo. En una palabra, nuestro problema no es la protección para el mercado interno, porque por el tamaño de nuestra industria y por convicción entendemos que la única manera de desarrollarnos es hacia afuera. Indudablemente, para competir en los mercados desarrollados --si tenemos en cuenta la actual situación nacional-- necesitamos un empujón.

SEÑOR PRESIDENTE.- Sólo nos resta agradecer la presencia de los delegados de la Cámara Industrial de la Vestimenta.

SEÑOR DYMENSTEIN.- Los agradecidos somos nosotros.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la sesión.

(Es la hora 16 y 2 minutos)

acp.